



CONTACTS ET INFORMATION

Villes de formation : (LE) HAVRE-CENTRE
Lieux de formation : FODENO Le Havre - 22, avenue du Général Archinard – 76600 LE HAVRE
Téléphone : 02.35.25.88.88
Fax : 02.35.25.88.89
Email : contact@fodeno-le-havre.fr
Site internet : www.fodeno.org
Information : Monsieur Amédine SALL - contact@fodeno-le-havre.fr

OBJECTIFS

Les objectifs du bac pro commerce sont de donner des compétences en vente centrées sur la relation client en unité commerciale.

A la différence du bachelier vente, le titulaire du bac pro commerce ne se déplace pas pour aller à la rencontre du client. C'est un employé commercial qui intervient dans tout type d'unité commerciale - physique ou virtuelle - afin de mettre à la disposition de la clientèle les produits correspondant à sa demande. Autonome en entretien de vente, il exerce son activité sous l'autorité d'un responsable. Son activité, au sein d'une équipe commerciale, consiste à participer à l'approvisionnement, à la vente, à la gestion commerciale.

METHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Alternance d'apports théorique et pratique, mises en situation professionnelle, magasin pédagogique, outils numériques. Parcours de formation individualisé et personnalisé.

RESULTATS ATTENDUS

Bac pro commerce - Niveau 4 (Bac)

CONDITIONS D'ADMISSION

Modalités de recrutement :	Admission après visite médicale, admission sur concours, admission après test, admission après entretien, admission sur dossier, admission sans condition particulière, admission après visite médicale, admission sur concours, admission après test, admission après entretien, admission sur dossier, admission sans condition particulière.
Prérequis :	Le projet professionnel aura été confirmé par une expérience préalable (stage, EMT, contrat de travail) dans le secteur du commerce.
Niveau d'entrée minimum :	Niveau 3 (niv. BEP, CAP)
Niveau d'entrée :	Oui, des positionnements réglementaires avec le DAVA pourront être réalisés pour la prise en compte de l'expérience et des acquis théoriques.



SPECIALITES

Échange et gestion :

Commerce Vente distribution

CALENDRIER ET LIEUX DE FORMATION

Ville	Dates	Durée entreprise	Dispositif
(LE) HAVRE-CENTRE	x	420h / 1270h	Programme Régional de Formation Professionnelle (PRFP)

PROGRAMME

- Enseignements professionnels
- Démarche mercatique : le marché, la demande appliquée au point de vente, l'offre de l'unité commerciale.
- Plan de marchéage de l'unité : les produits, le prix, la distribution, la communication.
- Mercatique de fidélisation : les facteurs de fidélisation, les techniques de fidélisation et mercatique après-vente, les outils de mesure de la satisfaction.
- Mercatique appliquée à un produit.
- Gestion commerciale des produits : l'approvisionnement, la commande, le réassortiment, la réception, le prix de vente, la facturation et les paiements.
- Gestion des stocks : le cadre et la gestion économique des stocks.
- Marchandisage : l'espace vente, l'implantation des linéaires, les produits dans le linéaire.
- Indicateurs de gestion : l'analyse et le suivi des ventes.
- Environnement du point de vente : la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité, les instances de contrôle, la démarche qualité.
- Déterminants de la communication : les dimensions et les techniques.
- Communication orale professionnelle : techniques de communication et situations de conflit face au client et au sein de l'équipe.
- Communication écrite : l'écrit professionnel et sa place dans la communication, la valorisation des messages.
- Communication visuelle : les principaux supports.
- Communication commerciale.
- Communication appliquée à la vente : entretien en face à face et au téléphone.
- Technologies de la communication appliquées à la vente : les réseaux et la transmission des données, les logiciels de bureautique, de gestion commerciale et de la relation client.